



**Traduire**

Revue française de la traduction

**233 | 2015**

**Voyage en équipage**

---

## Traduire à trente-quatre mains : une expérience didactique en traduction littéraire

Roberta Sapino

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/traduire/752>

DOI : 10.4000/traduire.752

ISSN : 2272-9992

### Éditeur

Société française des traducteurs

### Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2015

Pagination : 57-59

ISSN : 0395-773X

### Référence électronique

Roberta Sapino, « Traduire à trente-quatre mains : une expérience didactique en traduction littéraire », *Traduire* [En ligne], 233 | 2015, mis en ligne le 15 décembre 2017, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/traduire/752> ; DOI : 10.4000/traduire.752

---

# Le Club de Stuttgart

 **Isabelle Hofmann et Marie-Céline Georg**

Il est déjà difficile d'acquérir une clientèle compatible avec notre profil professionnel. Comment alors la fidéliser quand la demande commence à dépasser nos propres capacités ? Partager le travail, c'est facile à dire mais pas toujours simple à réaliser dans la pratique. Voici la voie sur laquelle se sont engagées quelques collègues, de part et d'autre du Rhin.

Classique : la demande « de trop » vous tombe sur la tête au mauvais moment. Refuser risque de vous faire perdre le client. Et il faut réagir vite, trouver rapidement un ou une collègue disponible avec un profil correspondant à la demande : un tour de passe-passe qu'il s'agit de maîtriser.

À la réflexion, il vaudrait mieux s'y prendre avant que la demande n'arrive et se construire un réseau performant, prêt à l'action « pour le cas où ». Toutes les conditions de la collaboration devraient être éclaircies à l'avance, surtout s'il s'agit de répartir une grosse commande sur plusieurs épaules. Être obligés de s'entendre chaque fois sur l'organisation du travail fait perdre trop de temps. Négocier au dernier moment les conditions du partage peut même conduire à des mésententes fatales pour un projet déjà engagé.

Pour arriver à de tels accords de fond, exigeant une transparence absolue, il est essentiel de jouer cartes sur table. Alors, quoi de mieux qu'une table de restaurant conviviale pour concrétiser l'idée ? Raisonement typiquement français ? Peut-être. C'est tout du moins ce que s'est dit Isabelle Hofmann, une consœur française vivant en Bavière et ayant de nombreux contacts, en France comme en Allemagne.

## **À l'heure du numérique, rien ne vaut une rencontre en chair et en os**

Le lieu choisi fut Stuttgart, pour sa gare TGV/ICE permettant un accès facile aux collègues venant de France comme à celles venant d'Allemagne. La première rencontre eut lieu en juillet 2010 avec 2 collègues françaises venues de France, une collègue française venue d'Allemagne (une autre ayant dû se désister au dernier moment) et deux collègues allemandes,



toutes ayant en commun les langues de travail (français, allemand, anglais) et la spécialisation (technique). L'ambiance était décontractée, le jeu de mots « Club de Rome »/« Club de Stuttgart » a permis de donner un nom à l'initiative, ce qui s'est avéré bien pratique dans les échanges ultérieurs, comme nous le verrons plus tard.

La deuxième rencontre se tint l'année suivante à Strasbourg pour faciliter le déplacement de la collègue française la plus éloignée géographiquement. Mais les échanges par e-mail ou Skype finirent par remplacer les rencontres en chair et en os les années d'après, toutes les collègues impliquées ayant un calendrier des plus chargés.

Or, rien ne remplace une réunion « en personne » pour parler affaires, finances, partage de budget et organisation du travail. Tout est bien plus simple quand on se parle face à face, qu'on se montre directement comment on fait ou ce qu'on propose de faire. Les échanges ne sont pas différés, comme avec le courrier électronique, ni rendus pénibles par des connexions lentes, comme c'est souvent le cas avec Skype. Un repas dans un cadre agréable améliore incroyablement la qualité des discussions. Eh oui ! Rien ne vaut un bon repas d'affaires : ce n'est pas une boutade, c'est une réalité !

Notre dernière réunion, organisée à nouveau à Stuttgart en juillet 2015, a marqué une évolution de ce réseau pas comme les autres. Au fil du temps, certaines personnes se sont rajoutées, d'autres se sont un peu éloignées, ce qui est tout à fait naturel.

Dans la pratique, nous avons préféré éviter de transformer cette très brève rencontre en une assemblée chaotique. C'était déjà une prouesse que de coordonner des calendriers bien chargés, ce repas se devait d'aboutir à des résultats concrets qui seraient ensuite communiqués aux absentes. Nous avons donc décidé de limiter le nombre de convives à six, malgré l'importance croissante du réseau (actuellement une douzaine de membres). Ce petit nombre permet à toutes les collègues réunies autour d'une table de discuter tranquillement. À plus de six, cela deviendrait difficile, nous perdriions forcément une partie des informations intéressantes échangées par deux ou trois personnes entre elles.

Les discussions autour d'une (bonne) table se limitent à des sujets pratiques : outils, tarifs, organisation du travail, comparaison des conditions d'exercice en France/Allemagne/Suisse... La préparation de la rencontre par écrit nous permet de ne pas nous éparpiller — on ne peut pas parler de tout chaque fois — et garantit l'intégration des absentes, d'une part en leur permettant de communiquer leurs réflexions au préalable par écrit, d'autre part en facilitant la diffusion d'un compte-rendu.

## **Effectifs restreints, efficacité accrue**

Qu'est-ce qui rend ce réseau performant ? D'abord une franchise sans retenue sur les sujets sensibles par excellence, notamment les tarifs et les conditions de partage, lorsque nous

traitons des projets trop volumineux pour une seule personne. Pour l'une, il s'agit de ne pas perdre son client en sollicitant l'aide d'une ou plusieurs collègues qui pourront, pour leur part, travailler à un tarif acceptable. En effet, la marge retenue par celle qui gère le projet est minime, pratiquement symbolique, car le partage lui permet d'obtenir la commande et de fidéliser son client.

L'objectif n'étant pas de nous faire passer pour un gros bureau de traduction, bien au contraire, nous préférons que le client soit au courant de la situation. S'il sait que son projet dépasse nos seules capacités mais tient à ce que nous nous en occupions pour garantir la qualité habituelle, il sera prêt à payer les heures nécessaires à la coordination du projet : l'expérience de plusieurs projets en commun nous l'a montré. Condition *sine qua non* : une organisation du travail efficace, d'où la nécessité d'avoir convenu des modalités en amont.

Le deuxième avantage de ce réseau est qu'il permet de s'assurer rapidement le concours d'une collègue ayant les disponibilités nécessaires. Le mail groupé peut être rédigé très succinctement, toutes les conditions-cadres ayant été éclaircies auparavant. D'où l'intérêt d'une dénomination claire : un mail avec pour objet « Club de Stuttgart » signifie qu'il s'agit d'une proposition de travail partagé selon des modalités prédéfinies.

Le succès de cette formule tient donc à son efficacité, due à la rapidité d'action que procure l'entente préalable, avec comme objectif une clientèle satisfaite et fidélisée. Les rencontres physiques renforcent de façon appréciable des relations professionnelles qui s'avèrent, de ce fait, privilégiées. Les échanges d'expérience et de bonnes pratiques profitent à toutes, indépendamment du chiffre d'affaires supplémentaire réellement réalisé grâce à cette initiative.

isabelle@hofmann-uebersetzungen.de  
mcgeorg.trad@aliceadsl.fr

*Isabelle Hofmann est traductrice de l'allemand vers le français et interprète spécialisée dans les métiers de l'industrie. Microbiologiste de formation, elle est domiciliée depuis plus de 30 ans en Allemagne. Elle est membre du BDÜ, où elle a fait partie du bureau de la section bavaroise entre 2011 et 2015.*

*Marie-Céline Georg est traductrice de l'anglais et de l'allemand en français depuis 18 ans et vit en Alsace. Touche-à-tout par nature, elle travaille principalement dans des domaines techniques et scientifiques (optique électronique, capteurs, chimie), mais aussi en histoire, économie et loisirs créatifs.*

